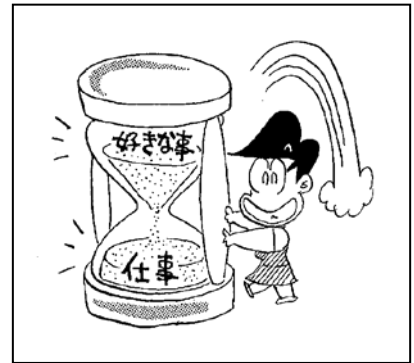


「楽しくなければ仕事ではない」

1. 経営者の「Smile for All」

前々号(805号)で名古屋の羽根田商会の佐藤社長が社内報で「Smile for All」と書かれた事について書きました。他の人に笑顔でという事には自身が楽しくなければなりません。右掲は「好きな事」＝「仕事」というイラストです。砂時計を楽しそうに反復作業している様子が描かれています。反復という事は意外にも慣れた事で楽でもあり、逆に、単調さに苦痛になるという両面があるのです。誰しも人間ですから楽しい時ばかりではなく、気分が乗らない時もあります。気分が乗らないのでつまらなさそうにしては、一向に気分が乗らないのです。私は、「楽しそうに」がキーだと考えています。これは楽しいと思いながら反復作業を始めれば、徐々にリズムが出て楽しくなるのです。



経営者として「Smile for All」は重要な視点ですが、社員を巻き込む事は難しいです。しかし、右掲のようにコミュニケーションが基本です。マネジメントの3大スキルは、「テクニックスキル」「ヒューマンスキル」「コンセプチュアルスキル」ですが、ヒューマンスキルの基本はコミュニケーションです。つまり「会話力」ですが、他者から質問が出た時に「技術」や「発想」を示す事が大きな課題です。この自信があれば「人間力」を高め、周囲から「一目置く」存在と認められるのです。「知識・見識・担識」と言いますが、知識だけに留まらず経験に基づいた意見やその実行力がポイントになります。この裏打ちがあれば、仕事の質が高まりビジネスのスピードも速まるので成果に繋がり、その配分で周囲が「笑顔」になるという構図を忘れないようにしたいです。決して、雑談力だけに終始しないように願います。



2. 「ディズニー 7つの法則」に学ぶ

「楽しくなければ仕事ではない」と言いますが、現実には仕事を楽しいと感じている方は少ないのが事実です。実際に、お客様で質問すると「楽しいと思ったのは随分前だ」と返事が返って来ました。「ディズニー7つの法則」が2000年に出版されましたが、この本から学んだ事をまとめたものです。自社が何屋と明確化すれば客層を絞る事ができ、その為の「商品」も明確になります。そして、「商品」を通して社員がお客様の役に立つ場が出来るという構図になります。そして、主役になる人を支えるバックアップがあれば、主役は一層引き立って来るのです。

実際に、弊社のデザイナーをしてきている女性は、結婚してリモートワークをしながら子育てと両立させています。確かに、子供の成長という喜びがありますが、リモートで働くとお客様と接する機会がないので自分のデザインがどのように役立っているか実感しないと言っています。③の「人」を売り込む「場」がポイントなのです。「場」、すなわち、お客様と対峙すると良い結果ばかりではないのですが、反省がバネになって成長が出来るのです。この成長感が「喜び」になり「楽しい」に繋がるのです。弊社も「場」づくりをサポートするようにしています。間接的ですが、お客様の声をフィードバックして「場」の代わりとなっています。①～④は現場で行なう事で、⑤～⑦は経営者の分野です。具体的には「仕事」のレベルアップを図り、「効率化」へ投資して「成果」を引き出して待遇改善をする事です。3つに分かれています。一連の流れで実施できます。

「人財化:7つの視点」

- ①会社の「顔」をハッキリさせる
- ②誰でも売れる「商品」を開発する
- ③「人」を売り込む「場」をつくる
- ④サポート・システムを強化する
- ⑤コンサルティング営業へシフト
- ⑥効率的営業方法を導入する
- ⑦「やる気」を評価するシステム

3. 「夢」を持ち続ける

この記事がメルマガで発信される時は弊社の創業27周年の記念日が日曜日なので前日です。‘95年7月3日に創業したのですが46才でした。前年、自費で取得した船井総研客員経営コンサルタントの資格だけを頼りに、手掛けたシステム開発が終了するのを待って退職して「経営コンサルタント」という「夢」を持って起業しました。背景には妻が教員だったので失敗しても生活に支障はないという構図があったので、お客様ゼロの状態です。「夢」だけで創業したのです。退職金を頼りに最初から法人で有限会社で登記して社会保険に加入しました。お陰様で社会保険が続いたので年金もそこそこ頂けています。

しかし、お客様がゼロですから毎日が仕込み状態で、二谷友里恵さんの「愛される理由」にあった二谷英明さんの「時間を流すな迎え撃て」の言葉を噛みしめて「時間」を大切に生きてきました。「ハナマル主義」と言っていましたが、毎日、手帳のスケジュールを読み返して「よかった点」を一つ見つけて「花◎」をつけていました。こんな単純なセルフエスチーム法ですが、生活を崩す事無く続けられました。コピー機がなかったので10円を持って近所のカメラ屋さんでコピーする状態でしたが「夢」を燃やし続けられました。コピーした「AMIブレチン」を友人に郵送していたら、前職のお客様からソフト開発やパソコン導入の話頂き、その関連でソフト会社の方から「PL法セミナーを手伝わないか」という話が来たのです。このセミナー参加者をフォローする事で運命的な出会いがあってコンサルの仕事が始まったのです。

船井総研と一緒に学んだ人たちは早々とコンサルを諦めてサラリーマンに戻っていましたが、このお客様で「Faxちらし・3段活用マーケティング」が確立してセミナーを実施するようになったのです。時代の流れで波乱万丈と言っても過言ではなく、一時は社員8名で年商4300万円の年もありましたが、9.11テロ事件で急転して私を含めて3人になりました。この時代が長く続き、10年前に三男が入社して4人体制になったのです。そして、紆余曲折がありますが、2025年の創業30周年に事業承継と決めて準備を進めています。

4. 「夢」と「希望」で「楽しい」

右掲はBMWディーラーの田中さんが「楽笑」と名乗って「遊書」を作っておられ「夢」に関する部分を真ん中に「下町人工衛星」の青木さんをモデルにデザインしたポスターです。田中さん・青木さんの許可を取って頂いたものでお客様の玄関にA0判に拡大して掲示されました。「着想大局、着手小局」と言いますが、大きな「夢」を実現する為に必要なパーツに分解して、一つ一つ開発して、それらをアセンブリして人工衛星に組み上がるのです。個々の開発が「希望」なのです。一歩ずつ「希望」を叶えて行けば「夢」に辿り着けるという思いを込めたデザインです。「希望」、すなわち、小さな「夢」に分解しないとダメなのです。



楽笑師匠は「夢は人を育て 夢は社会をつくり、夢は心を豊かにする 夢をもってなはれや〜」と遊書されていますが、大きな「夢」を分解して「希望」という「小さな夢」に落とし込む事がポイントです。「小さな夢」なら実現可能なので、その実現の連続で「大きな夢」に近づいて行けるという構図を描いています。そして、リズムカルな程「楽しい」と実感できます。もちろん、一人では難しいので楽笑師匠が「人」「社会」「心」とされたように、周囲の方を巻き込んでサポートを受ける事も重要です。この他人との関わりも「楽しい」の一つなのです。

「楽しくなければ仕事ではない」という大きなテーマを掲げましたが、「楽しい」は「夢」が中心であり「希望」に落とし込んで他の方を巻き込んで展開する事で人間性が高まり「楽しい」となるという構図なのです。「着眼大局、着眼小局」の大原則で一歩ずつ実現して行く事が大切であり、一歩の成功が励みになり「楽しい」に繋がるのです。